



韓国市場向けインサイドセールス(韓国語ネイティブ) | 法人営業・BDR/SDR経験者歓迎 | メンバー & リーダークラス@東京

Job Information

Recruiter

Global Initiative Corporation

Hiring Company

アウトソーシング会社

Job ID

1612674

Industry

Temp Agency, Outsourcing

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Setagaya-ku

Salary

4.5 million yen ~ 5 million yen

Work Hours

9:00 ~ 18:00

Holidays

完全週休2日制 土日・祝日・その他会社の定める休日、年末年始休暇、年次有給休暇（法定・特別）

Refreshed

September 14th, 2026 17:09

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Korean - Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

○ 仕事内容

韓国市場向けのインサイドセールス業務をご担当いただきます。

クライアント企業の商品・サービスについて理解したうえで、韓国市場の法人顧客に対する営業活動を行っていただくポジションです。

ご経験やスキルに応じて、メンバークラスまたはリーダークラスとして選考いたします。

【主な業務内容】

- ・韓国市場の法人顧客に対するインサイドセールス業務
- ・電話、メール等を活用した顧客へのアプローチ
- ・顧客ニーズや課題のヒアリング
- ・商品・サービスのご案内、商談機会の創出
- ・問い合わせ顧客への対応およびフォロー
- ・顧客情報、活動履歴等のCRMへの入力・管理
- ・営業活動に関する進捗管理、レポートニング
- ・クライアント企業および社内関係者との情報共有、連携

※担当プロジェクトにより、Outbound業務またはInbound業務をご担当いただきます。

【メンバークラス】

韓国市場の顧客に対する営業・インサイドセールス活動を中心に担当いただきます。

顧客とのコミュニケーションを通じてニーズや課題を把握し、商談創出や問い合わせ対応などを行っていただきます。

【リーダークラス】

上記の実務に加え、チームの業務進捗管理やメンバーサポート、クライアントとの連携なども担当いただきます。

ご経験に応じて、KPI管理、業務改善、メンバー育成、エスカレーション対応等もお任せする想定です。

選考を通じて、これまでの営業・BDR・SDR経験、語学力、マネジメント・リーダー経験等を踏まえ、担当ポジションを決定いたします。

Required Skills

○ 必須

- ・Inbound ISR：韓国語のBilingual対応
- ・Outbound ISR：韓国語対応
- ・顧客コミュニケーションが円滑に取れる方
- ・管理マネージャー：営業/インサイドセールスマネージャー経験
（育成・モチベーション管理、KPI管理、CRM、ナレッジ管理）
- ・言語：韓国語ネイティブ、日本語ビジネスレベル

○ 尚可

- ・Inbound/Outbound：インサイドセールス業務
- ・管理マネージャー：Global プロジェクトの管理経験

Company Description